CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

ANEXO No. 1

ANÁLISIS DEL SECTOR

ÁREA DE LA NECESIDAD	441020 – Grupo Regional de Gestión del Talento Humano.
ORDENADOR DEL GASTO	Linda De Jesús Tromp Villarreal – Directora Regional
OBJETO	Arrendar un bien inmueble destinado al funcionamiento del Servicio Médico Asistencial del SENA Regional Guajira, ubicado en la calle 11 No. 14 B - 39, en el distrito especial, turístico y cultural de Riohacha.

En desarrollo de lo señalado en artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015, cuando define que: "La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de Análisis de Riesgo", Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Regional Guajira, elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis necesario para lograr satisfacer la necesidad de la Entidad que origina el proceso de contratación para establecer el contexto del Proceso de Contratación, identificar algunos de los Riesgos y determinar los requisitos habilitantes para el desarrollo del mismo, así como el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad. De acuerdo con la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector publicada por Colombia Compra Eficiente, las Entidades Estatales deben entender claramente cuál es su necesidad y cómo pueden satisfacerla, por lo cual, deben conocer y entender cómo y con quién pueden establecer la relación que permite satisfacer la necesidad identificada.

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. OBJETO.

Arrendar un bien inmueble destinado al funcionamiento del Servicio Médico Asistencial del SENA Regional Guajira, ubicado en la calle 11 No. 14 B - 39, en el distrito especial, turístico y cultural de Riohacha.

1.2. CLASIFICACIÓN UNSPSC[1].

[1] http://www.colombiacompra.gov.co/es/Clasificacion

En atención a la guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas V.14.080, los bienes a contratar tienen la siguiente clasificación:

UNSPSC – Decreto 1082 de 2015 (o norma vigente)			
Ítem	**Grupo**	**Código**	**DENOMINACIÓN (Clase o producto)**
1	F	80131500	Alquiler y arrendamiento de propiedades o edificaciones

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. ASPECTOS PARTICULARES.

La acción de arrendar es muy común en el sector inmobiliario, por lo tanto, puede presentarse que el propietario, ejecute las acciones del proceso de arrendamiento, o contrate a una agencia inmobiliaria que se encarga de realizar los trámites necesarios para el mercadeo y el arrendamiento, así como encargarse del mantenimiento del inmueble y su entrega y recibo a satisfacción del cliente.

El arrendamiento es la acción de canjear un bien por una cantidad de dinero, que generalmente se paga en efectivo, mediante unas mensualidades establecidas.

Este sistema es utilizado por propietarios de bienes inmuebles, que ofrecen la posibilidad de préstamo o arrendamiento, para otras personas, que necesitan dicho bien inmueble o bien raíz, para un objetivo determinado.

El arrendamiento es muy común, y participan en esta acción, el propietario, el arrendatario y el bien inmueble que es objeto de la transacción. Se rige por unas normas que responden a las expectativas del propietario sobre el inmueble. Se pactan ciertas condiciones económicas que permiten establecer una relación comercial, por la cual se paga un canon de arrendamiento, que corresponde al valor que se pacta inicialmente.

La oferta de arrendamiento puede hacerse directamente por parte del propietario del bien inmueble, o del agente o agencia inmobiliaria elegida para tal fin.

2.1.1. ARRENDAMIENTO.

En Derecho romano, la locación-conducción (locatio conductio) o arrendamiento es un contrato consensual oneroso en virtud del cual una persona denominada arrendador (locator) entrega temporalmente a otra persona llamada arrendatario (conductor) una cosa para su uso o una obra a cambio de una cantidad (merces). El provecho que uno u otro contratante puede obtener de ese respectivo entregar o recibir la cosa varía en función del tipo de arrendamiento, por lo que el pago de una cantidad puede ser a cargo de uno u otro contratante, dependiendo de quién sea el que obtenga un provecho especial de aquel contrato. Mientras el arrendador tiene a su disposición la acción locati para exigir la restitución de la cosa y otras posibles obligaciones del

conductor, el arrendatario dispone de la acción conducti para exigir las obligaciones del arrendador.

2.1.2. ARRENDADOR.

Es arrendador el propietario del bien y por supuesto, es quien que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Persona jurídica propietaria del bien que se alquila o arrienda**.**

2.1.3. ARRENDATARIO.

El arrendatario es la persona que adquiere el derecho a usar un activo a cambio del pago de un canon. Es la persona que toma en arriendo alguna cosa. Persona física o jurídica que alquila un bien.

2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR DE ARRENDAMIENTO EN COLOMBIA.

En 2025, el sector de arrendamiento especialmente de vivienda urbana ha consolidado su importancia dentro de la estructura económica y social colombiana, impulsado tanto por factores demográficos como por condiciones del mercado inmobiliario. La tendencia hacia el alquiler no es temporal: por primera vez en la historia reciente del país, el número de hogares que viven en arrendamiento supera al de propietarios. Se estima que 7,3 millones de hogares están en arriendo, frente a 7,1 millones que poseen su vivienda, equivalente a cerca del 40 % de los hogares colombianos. Esta proporción ha transformado al arriendo en la forma de tenencia dominante en el país.

Este giro está sostenido por una combinación de urbanización acelerada, internalización del mercado laboral juvenil y restrictivas condiciones de crédito para la compra de vivienda. Con tasas de interés relativamente altas y costos de construcción crecientes, adquirir vivienda sigue siendo un desafío para grandes segmentos de la población, lo que favorece la prolongación del arrendamiento como opción residencial principal.

2.3. EL SERVICIO INMOBILIARIO.

Una ventaja que tiene el negocio de la vivienda para arrendamiento en Colombia es que “el servicio de arrendamientos y administración de inmuebles está muy desarrollado, pues los grandes compromisos que adquieren las inmobiliarias con los propietarios hacen que el sistema sea de gran valor”, indicó el gerente de La Lonja. Dijo, además, que un propietario que utiliza a una agencia de arrendamientos como intermediaria coloca su inmueble más rápidamente porque hay muchas más posibilidades de promoción, cobra un canon adecuado y tiene su pago garantizado.

Pero para que este sistema sea más eficiente el gerente de La Lonja dijo que, aunque la Ley 820 de 2003 que regula el arrendamiento de vivienda urbana, impulsada y apoyada por el gremio inmobiliario, trajo grandes beneficios para el negocio del arrendamiento, “once años después,

estamos convencidos que se deben hacer modificaciones, para que la vivienda en alquiler continúe fortaleciendo las políticas habitacionales del país. Tenemos que avanzar en acelerar la restitución del inmueble en arrendamiento porque son los procesos más largos de Latinoamérica y eso no es beneficioso ni atractivo para el inversionista".

2.4. EXPLORAR OTROS INVERSIONISTAS.

La Lonja sugirió también, que otros inversionistas deberían llegar al negocio, no solo porque es una inversión muy rentable para ellos sino porque esto le daría más dinámica a la construcción y permitiría que haya una mejor oferta, "lo más conveniente sería que inversionistas institucionales llegaran al negocio, unos fondos inmobiliarios de inversión, que llegan a centros comerciales, a grandes superficies y a edificios corporativos, ellos todavía se ven lejanos, pero digamos los fondos de pensiones y cesantías hoy en el mundo invierten en vivienda para alquiler, pero en Colombia eso no se da, yo creo que hacia allá tenderá el mercado", indicó su gerente.[2]

2.5. ASPECTOS LEGALES.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1863 del Código Civil colombiano se define como arrendamiento al "contrato en el cual dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder, total o parcialmente, el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado".

Como obligaciones del arrendador, el artículo 1982 del Código de Comercio estipula que: "La entrega al arrendatario del bien, a mantener el bien en estado de servir; así como a librar al arrendatario de toda turbación o embarazo al goce del mismo, contemplando la indemnización de perjuicios en este último evento, por disposición expresa en el artículo 1987 ibidem, si la molestia proviene de terceros que puedan justificar algún derecho anterior al contrato, de conformidad con el artículo 1988 podrá solicitar una disminución proporcionada de la renta y en caso de que se le prive de parte del bien arrendado, sin la cual no hubiera arrendado, tiene derecho a cesar el arriendo, y a exigir indemnización de todo perjuicio causado".

Por su parte, como obligaciones del arrendatario, el Código de Comercio en su artículo 1996 y subsiguientes, establece usar la cosa según los términos o el espíritu del contrato, conservarla como lo haría un buen padre de familia, hacer las reparaciones locativas y además pagar el precio o renta.

El artículo 2008 ibidem establece como causales de expiración del contrato de arrendamientos de cosas, la destrucción total del bien, la extinción del derecho del arrendador, y la sentencia del juez en los casos previstos por la ley.

---

2 http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/el_arrendamiento_es_un_buen_negocio.php#.VMgBdGiG8lI

El Decreto 1082 de 2015 establece que las Entidades estatales pueden alquilar o arrendar inmuebles mediante contratación directa para lo cual deben seguir las siguientes reglas:

1. Verificar las condiciones del mercado inmobiliario en la ciudad en la que la Entidad estatal requiere el inmueble.
2. Analizar y comparar las condiciones de los bienes inmuebles que satisfacen las necesidades indicadas y las opciones de arrendamiento, análisis que deberá tener en cuenta los principios y objetivos del Sistema de compra y contratación pública.

La Ley 675 de 2001 por medio del cual se expide el régimen de propiedad horizontal, en donde se regulo los derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y demás bienes comunes.

3. ANÁLISIS DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y PRESUPUESTO OFICIAL.

Que para la vigencia 2026, de conformidad con lo relacionado en el anexo No. 7 de la Resolución 1-00001 del dos (2) de enero de 2026, en la cual se distribuyó el presupuesto para arrendamientos en la actual vigencia, se observa que para arrendar un bien inmueble destinado al funcionamiento del Servicio Médico Asistencial del SENA Regional Guajira, ubicado en la carrera 11 No. 14 B - 39, en el distrito especial, turístico y cultural de Riohacha., fue aprobado un canon mensual por valor de cuarenta y siete millones ocho mil pesos ($4.160.000,00) M/CTE.

Así las cosas, y teniendo en cuenta que el plazo de ejecución del contrato será de once (11) meses, sin exceder en ningún caso dicha fecha, se concluye que para el presente contrato de arrendamiento se requiere contar con recursos presupuestales del orden de cuarenta y cinco millones setecientos sesenta mil pesos ($45.760.000,00) Mda/Cte., en el que se incluye IVA en los casos que aplique.

Los gravámenes adicionales causados por la Entidad son los que se relacionan a continuación:

Gravámenes Adicionales Departamentales y/o Distrital	Porcentaje
Retefuente Servicios	3.5 %
Estampilla Prodesarrollo Fronterizo de La Guajira	2%
Estampilla Prodesarrollo Departamental de La Guajira	2%
Estampilla Prouniversidad de La Guajira	2%
Estampilla Procultura	1.5%
Estampilla Adulto Mayor	4%
ICA	4*1000

3.1.ASPECTOS PRESUPUESTALES.

PRESUPUESTO		RUBRO	VALOR
Inversión	**x**	C-3603-1300-16-53105B-3603029-02	$ 45.760.000,00
Funcionamiento			

Nro. De CDP	Fecha de CDP	Fecha de Vencimiento del CDP	Dependencia	Posición Catálogo de Gasto	Fuente	Valor en Letras	Valor en Números
3326	16-01-2026	31-12-2026	101000	C-3603-1300-16-53105B-3603029-02	Nación	cuarenta y cinco millones setecientos sesenta mil pesos.	$45.760.000,00

4. ESTUDIO DE LA OFERTA.

A continuación, y dentro del marco conceptual a plantear se describe la oferta departamental (departamento de La Guajira), incluyendo los aspectos que permiten caracterizar el mercado, tales como cuantificación de la oferta, principales oferentes en el mercado departamental y sus canales de distribución.

El entorno competitivo de las personas naturales y jurídicas es el mercado, o el escenario donde desarrollan su actividad y en donde compiten entre ellas. Es un sistema dinámico en donde se juega la sostenibilidad de la empresa. El entorno competitivo de los bienes y/o servicios a adquirir se desarrolla en establecimientos comerciales (mayoristas y minoristas), entre otras.

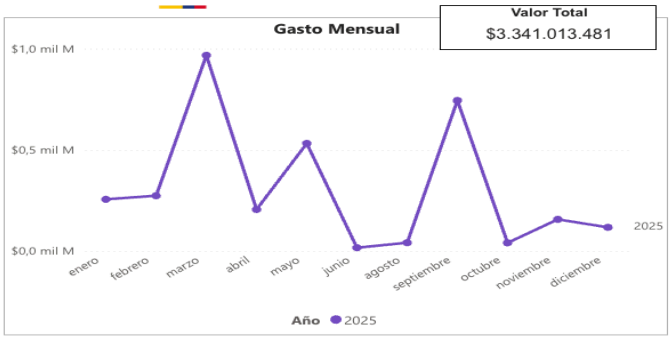
El mercado departamental cuenta con proveedores de reconocida trayectoria, con capacidad de entregar en arriendo bienes inmuebles requeridos por la Regional Guajira del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, con ocasión a la ejecución del contrato que se derive del presente proceso de contratación, a fin de efectuarse acorde con las necesidades institucionales.

Además, todos cuentan con las herramientas y medios para la ejecución del contrato que se derive; es de anotar que verificado el sector económico a partir de la Clasificación UNSPSC relacionados en el numeral 1.2. del presente documento, existe pluralidad, toda vez que hay varios oferentes que están en capacidad de ofertar este tipo de servicio consultada la Plataforma de Agencia Nacional para las Compras Públicas – Colombia Compra Eficiente enlace https://www.colombiacompra.gov.co/, “Herramientas de Análisis de la Oferta”.

Vale la pena acotar que en cumplimiento del artículo 33 de la Ley 2069 de 2020 “… Por Medio de la Cual se Impulsa el Emprendimiento en Colombia…”, que modificó el artículo 12 de la Ley 599 de 2000; mediante la precitada herramienta, la Dirección de la Regional Guajira del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, identificó las personas naturales o jurídicas, u otras formas de asociación en el departamento de La Guajira, que podrán ser potenciales proveedoras directas o indirectas para facilitar su participación dentro del presente proceso de contratación.

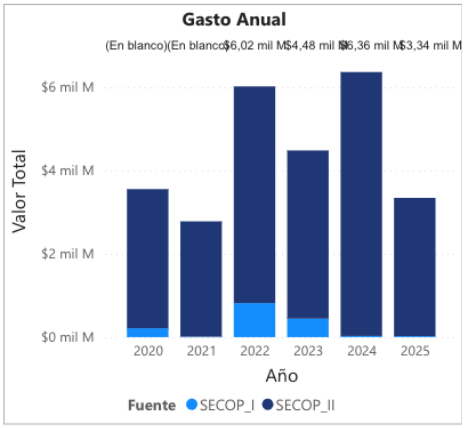
4.1. GASTO MENSUAL.

Muestra la sumatoria de todo el gasto por meses, para el periodo comprendido entre el dos (2) de enero y veinticinco (25) de diciembre de 2025, consumiéndose mensualmente hasta $1’474.602.747,00 Mda/Cte., para un total anual de $3´341.013.481,00 Mda/Cte., tal como se muestra a continuación:



4.2.GASTO ANUAL.

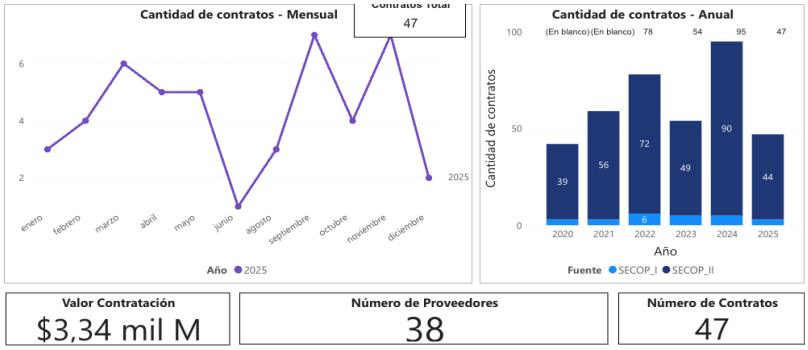
Muestra, como su nombre lo indica, el comportamiento del gasto total discriminado por años, tanto en la plataforma SECOP I, como en SECOP II.



4.3.CANTIDAD DE CONTRATOS SUSCRITOS.

Muestra el número de contratos anuales (2025), así como en cuál de las plataformas del Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP I y II).

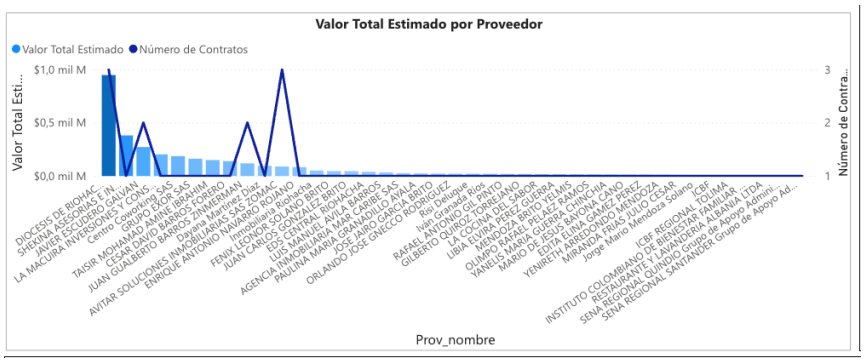
Así las cosas, conforme al análisis realizado, se observa que para el periodo comprendido del dos (2) de enero y veinticinco (25) de diciembre de 2025, se suscribieron un total de 47 contratos, con 38 proveedores.



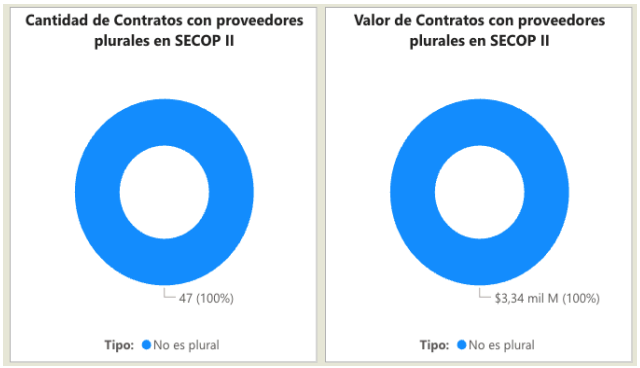
4.4.VALOR TOTAL ESTIMADO POR PROVEEDOR.

Muestra de manera descendente las categorías más relevantes en las que las entidades han concentrado sus gastos. Tienen un control de valores al lado izquierdo por si se desea hacer énfasis en algún rango de interés.

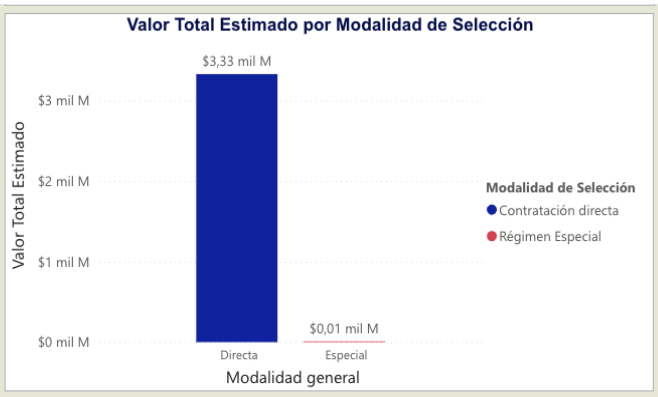
Permite observar además el valor total adjudicado a cada proveedor, así como el porcentaje al que corresponde y la modalidad a través de la cual se adelantó el proceso de selección.



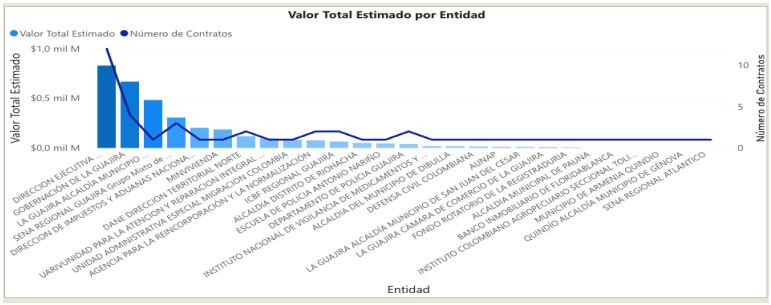
De este 100 % de Proveedores Colombianos, el 100 % correspondió a proponente no plural, tal como se observa a continuación:



A continuación, se puede ver el comportamiento de la modalidad de selección más usada (Contratación Directa), en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP I y II), tal como se observa en la siguiente gráfica:



Finalmente, se puede ver el valor estimado comprometido por las Entidades con domicilio en el departamento de La Guajira un total de 27 Entidades, ocupando el primer lugar la Diocesis Riohacha. Los valores comprometidos corresponden a $947.396.55.,00 Mda/Cte., respectivamente, tal como se observa en la siguiente gráfica:



4.5. PROVEEDORES.

Actualmente, en el departamento de La Guajira existen aproximadamente 10 Proveedores que pueden estar aptos para participar en el presente proceso de selección, entre los que se pueden mencionar los siguientes:

- Diocesis De Riohacha
- Edita Elina Gámez Pérez
- Eds Central Riohacha
- Enrique Antonio Navarro Rojano
- Fénix Leonor Solano Brito

- Agencia Inmobiliaria Mar Caribe SAS
- Avitar Soluciones Inmobiliarias SAS Zomac
- Centro Coworking SAS
- Cesar David Barros Forero
- Dayana Martínez Diaz

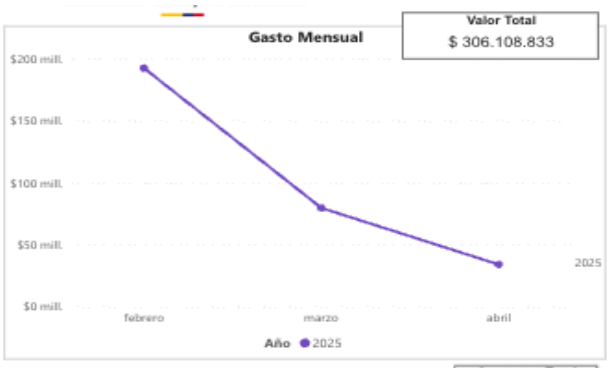
5. ESTUDIO DE LA DEMANDA.

A continuación, y dentro del marco conceptual a plantear se describe la demanda departamental (departamento de La Guajira), del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, incluyendo los aspectos que permiten caracterizar la demanda de esta Entidad.

Se observará el proceso de caracterización cuyo objetivo es entender la necesidad, realizando además un análisis de gasto de la entidad. Acorde a esto, el propósito de la herramienta de Análisis de Demanda es poder conocer cuál ha sido el gasto durante la vigencia 2025 y dentro de las plataformas del Sistema Electrónico de Contratación Pública de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente (SECOP I, SECOP II y TVEC), en qué categorías se ha gastado, a qué proveedores se le ha comprado, de dónde son y bajo qué modalidades de selección se ha contratado. Así, la Regional Guajira del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, tendrá un panorama amplio y completo del gasto. Toda la información ha sido extraída consultada la Plataforma de Agencia Nacional para las Compras Públicas – Colombia Compra Eficiente link https://www.colombiacompra.gov.co/, "Herramientas de Análisis de la Demanda".

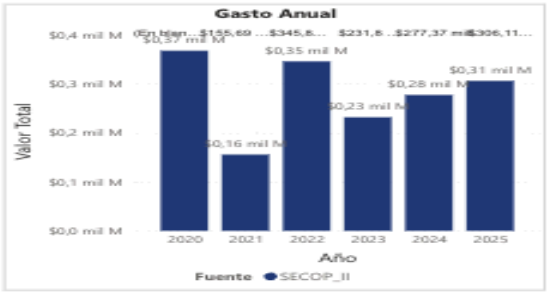
5.1.GASTO MENSUAL.

Muestra la sumatoria de todo el gasto por meses, para el periodo comprendido entre el primero (1º) de enero y el treinta y uno (31) de diciembre de 2025, un total de $306´108.833 Mda/Cte.



5.2.GASTO ANUAL.

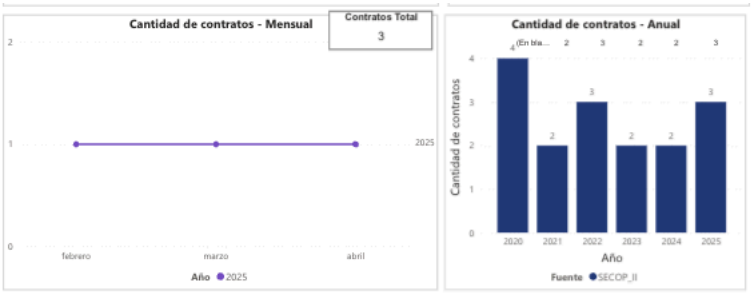
Muestra, como su nombre lo indica, el comportamiento del gasto total discriminado por año, en la plataforma SECOP II.



5.3.CANTIDAD DE CONTRATOS SUSCRITOS.

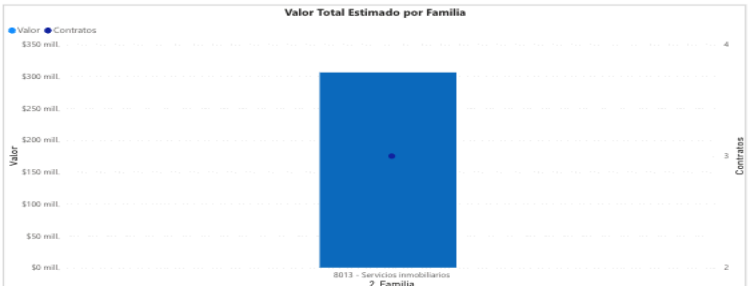
Muestra el número de contratos anuales (2025), transados a través de la plataforma del Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP II).

Así las cosas, conforme al análisis de la demanda realizado, se observa que para el periodo comprendido entre el primero (1º) de enero y el treinta y uno (31) de diciembre de 2025, se suscribieron un total de 3 contratos, tal como se evidencia a continuación:

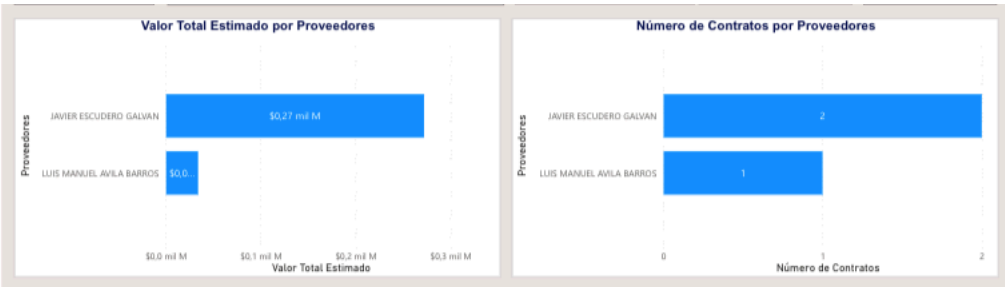


5.4.VALOR TOTAL ESTIMADO POR FAMILIA.

Muestra mediante un diagrama de Pareto, que ordena de manera descendente las categorías más relevantes en las que la entidad has concentrado sus gastos, teniendo en cuenta los códigos UNSPSC -por familia-. Tienen un control de valores al lado izquierdo por si se desea hacer énfasis en algún rango de interés.



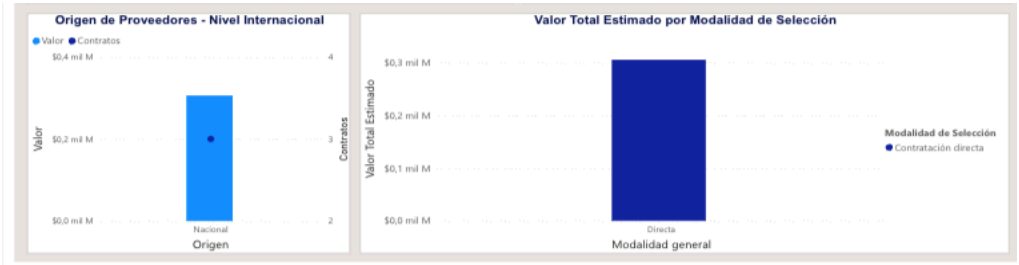
Así las cosas, se concluye que se ha celebrado un total de 2 contratos, con los proveedores que se relacionan en la gráfica, con los valores que se discriminan en la gráfica del "Valor Total Estimado por Proveedor", tal como se detalla a continuación:



En cuanto al origen de los Proveedores, se concluye que el 100 % de los Proveedores son colombianos, tal como se observa a continuación:



Finalmente, se puede ver el comportamiento de la modalidad de selección más usadas (Contratación Directa), en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP II), tal como se observa en la siguiente gráfica:



Firmado digitalmente por Linda De Jesús Tromp Villarreal

LINDA DE JESÚS TROMP VILLARREAL
Directora Regional

Elaboró: Unidad de Contratación.



Firmado digitalmente por Miguel José Fonseca García

Revisó Componente Jurídico: Miguel José Fonseca García.
Cargo: Abogado de Contratación y Convenios 441040.



Firmado digitalmente por Jesus Angel Navarro Medina

Revisó Componente Jurídico: Jesús Navarro Medina.
Cargo: Abogado de Contratación y Convenios 441040



Firmado digitalmente por Imelda María Campo Amaya

Revisó Componente técnico: Imelda María Campo Amaya
Cargo: Coordinadora Grupo Gestión Talento Humano 441020.



Firmado digitalmente por José Manuel Bermúdez Diez

Revisó Componente técnico: José Manuel Bermúdez Diez
Cargo: Profesional de Mantenimiento, Adecuación, Ampliación y Modernización Regional 441040.

Firmado digitalmente por Carlos Mario José Baca Mejía

Revisó Componente Ambiental y Energético: Carlos Baca Mejía.
Cargo: Dinamizador Ambiental y Energético 441040.